

中国人寿首笔商业养老金业务在京落地

本报讯(记者 霍天艳)日前,记者从中国人寿商丘分公司获悉,1月1日,中国人寿集团旗下养老险公司首笔商业养老金业务在北京率先落地。

中国人寿养老险公司是银保监会确定的首批商业养老金业务试点机构之一,公司已正式开放商业养老金线上平台,北京、上海等10个试点地区18周岁以上个人客户均可购买。

商业养老金是创新型养老金融产品,在保险法框架下向客户提供账户管理、养老规划、资金管理、风险管理等服务,具有专属性、普惠性、平衡性、长期性和生命周期性特点,能够覆盖更广泛的、多样化养老保障需求的人群。

产品丰富,满足客户多样化需求。商业养老金立足普惠,年满18周岁的客户可自愿与养老保险公司签订商业养老金服务合同,并自主选择购买商业养老金产品,不受收入、职业、是否缴纳个税等限制。

下一步,中国人寿将逐步融合在长寿风险管理、养老社区服务、医疗看护服务等方面的优势,推动养老服务模式从单一金融产品向专属养老服务升级。

中原银行商丘分行

新年新气象 奋战“开门红”

本报讯(记者 霍天艳 通讯员 宋京辉)明确目标、坚定信心,聚力搏“兔”、勇毅前行。1月3日,中原银行商丘分行以现场+直播的方式召开了2023年“三新”活动推动会。

会上,财务会计部宣讲了“三新”活动整体方案,公司、个金、普惠条线分别宣讲了“开门红”目标、重点产品和资源配置方案。

会上,中原银行商丘分行行长郭磊为全行员工“开门红”动员讲话。他要求,全行员工以“停不得的使命感、松不得的责任感、等不得的紧迫感”启动“开门红”,以“努力才有机会、奋斗才有希望、拼搏才有未来的信念”冲刺“开门红”,以“激情干事的工



郭磊(右)向员工授旗。李军 摄

大会现场,旌旗飘飘,誓言铮铮。伴随着激昂的音乐,郭磊分别向公司、个金、普惠条线授“言必行 使命必达”战旗;各条线主管领导分别为支行代表颁发了军令状并带头宣誓,表示要坚决完成目标任务。

携手奋进,大展宏“兔”。新的征程已开启,新的蓝图已绘就。时不我待,重任在肩,新的一年,中原银行商丘分行将紧跟总行战略和“三新”活动部署,以蓬勃向上、奋发有为的朝气,砥砺前行、勇往直前的士气,开拓进取、守正创新的锐气,扬帆破浪、创优争先的豪气,咬定目标不放松,凝心聚力再出发,把“三新”活动推上新高潮,誓夺“开门红”活动的全面胜利。

夏邑农信联社

奋战旺季赢硕果 凝心聚力创佳绩

本报讯(记者 霍天艳 通讯员 洪玉洁)2022年12月31日,夏邑农信联社召开2023年一季度业务“开门红”竞赛活动,该联社领导班子、各信用社、分社、联社各部室负责人及客户经理代表80余人参会。

该联社党委书记、理事长朱超要求,全体员工要举全社之力,聚全社之智,坚定信心,真抓实干,打好打响打赢首季“开门红”战役;各单位要认真研究“开门红”方案,抓住一季度“开门红”竞赛活动存款、贷款、网络金融业务三项重点业务,深入开展“全员营销、系统营销、分层营销、精准营销”;

会上,夏邑农信联社党委副书记、主任赵国清全面解读了2023年一季度“开门红”竞赛活动方案。各战区负责人依次上台进行“唱标”并向朱超递交军令状。

扬帆沧海迎激浪,勇立潮头新航程。夏邑农信联社紧跟总省联社、市农信办战略部署,以更坚定的决心、更饱满的热情、更有力的举措,铆足干劲谋发展,奋发图强立新功,奋力实现2023年开局胜、满堂红。



近日,中国银行商丘分行召开2023年誓师大会,动员号召全体员工以良好的精神状态,加大实体经济支持力度,切实肩负起国有大行责任担当,为推动全市经济发展贡献中行力量。

农行商丘分行

心系基层一线 情暖职工心田

本报讯(记者 霍天艳 通讯员 姜浩然)2022年12月29日至31日,农行商丘分行党委班子成员分赴各支行开展元旦走访慰问,看望坚守、奋战、冲锋在一线的干部员工,向广大员工一年来的辛勤付出致敬,激励全行员工2023年再接再厉、再创佳绩。

农行商丘分行党委书记、行长许晓明带领办公室主任姜开琳先后前往虞城县、夏邑县、永城市支行慰问一线员工。每到一处,许晓明对员工们饱满的工作热情和昂扬的精神风貌给予充分肯定,详细询问各网点存款完成进度、贵宾客户拜访、“惠农e贷”营销、“开门红”储备等情况,并详细询问了广大员工身体、工作和生活情况,对年终收官和“春天行动”开展情况进行了认真了解,要求各支行要坚持以人为本,关心员工生活和工作状态,发扬敢于拼搏、勇攀高峰的战斗精神,确保2023年“春天行动”“开门红”“满堂红”。

与此同时,该行党委委员、副行长刘习带带领个人信贷部负责人马卿和个金部负责人陈向前,先后前往睢县、民权县和现金中心开展节日慰问。该行党委委员、副行长郑保国带领公司业务部总经理彭斌,先后前往柘城县、宁陵县、睢阳和梁园支行开展节日慰问。

此次慰问活动,让全行员工充分感受到该行党委的关怀与爱护,大家纷纷表示一定要以只争朝夕的精神,奋力拼搏的姿态,打赢2023年“春天行动”综合营销攻坚战,实现2023年各项业务开门红。

中原银行商丘分行

开展防范非法集资百日宣传活动

本报讯(记者 霍天艳 通讯员 李丽君)近日,中原银行商丘分行持续开展为期3个月的防范非法集资百日宣传活动,深入贯彻落实党的二十大精神,深入落实河南银保监局关于防范和处置非法集资的工作部署,从源头上防范非法集资风险隐患。

中原银行商丘分行本着高度重视、加强组织,突出重点、精准宣传,多措并举、创新方式的宣传要求,结合当下形势,坚守营业网点传统阵地,在全市各营业网点摆放宣传折页,在户外门头LED显示屏和室内电视大屏滚动播放宣传标语和视频。同时,积极创新方式,通过中原银行商丘分行微信公众号及抖音等平台推送防范非法集资小常识,将线上和线下宣传有机结合。

中原银行商丘分行将以此次防范非法集资百日宣传活动为契机,持续宣传普及正规投资理财知识,持续宣传非法集资的危害和防范常识,引导社会公众深刻认识非法集资的社会危害性,提高风险防范意识和识别能力。

坚守服务初心 赢得客户真心

——记中原银行商丘分行营业部理财经理陈娜

本报融媒体记者 霍天艳



陈娜为客户讲解理财产品。 本报融媒体记者 霍天艳 摄

自2010年参加工作以来,陈娜做过综合柜员,当过业务主管,做过大堂经理,如今她是一名理财经理,深受客户的喜爱与信赖。12年来,她总是严格要求自己,始终保持着一颗无私奉献、真诚热情的初心为客户服务,让青春岁月在服务“中原”的伟大事业中热烈绽放。

作为一名理财经理,陈娜深知掌握过硬的业务技能和丰富的专业知识是服务好客户的基石。为了不断提高自己的业务水平,她考取了金融理财师、国际金融理财师、金融风险管理师等资格证书,提升自己专业能力的时候,也为了更好地服务客户夯实基础。此外,她还与时俱进,学习理财知识,在每一款新产品推出时,第一时间将产品弄懂,确保把合适的产品推荐给适合的客户。

优质服务从心开始。陈娜知道,要想在工作中获得客户的信赖,除了过硬的业务能力外,还需要有良好的服务意识。对待客户,她时刻怀着一颗真诚的心,注意在日常工作中细心观察,努力吸取和借鉴同事的先进经验,尤其是对一些业务难题更是用心揣摩,尽可能让客户来一次就能解决问题。在邀约客户时,她通常先邀请客户参加体验活动,提升客户体验感。在营销产品时,她不隐瞒风险、不夸大收益,为客户量身制定私人理财方案,做到对客户负责。

陈娜始终将耐心细致贯穿于工作的始终,她以高效率、高品质的服务以及对顾客的耐心和诚心,提高了顾客的满意度和忠诚度,使客户获得了充满亲情、贴心的个性化服务。对于老客户,她经常通过电话问候、上门拜访等方式与客户加强联系,让客户感受别样的温情服务。针对新客户,她时刻注重研究市场,分析营销环境,在把握客观环境的前提下,通过对客户的了解为客户“私人定制”产品,最终实现认购与资金落地的目的。虽然银行对每款产品都有业务考核指标,但她从不注重任务,而是综合考量,站在客户的立场,客观地为新老客户提供“私人定制”的理财建

议。多年来,因她总是以客户为先的服务方式,她收获了众多客户的一致好评。

“工作中要有一双善于发现的眼睛,要善待每一名客户。”这是陈娜的服务理念,而她与客户周女士的“结缘”也是她这一理念的最好印证。陈娜告诉记者,她刚做理财经理的时候,留意到一位30岁左右、穿着打扮时尚的女士每天都会来网点办理转账业务,有时候她在休息区等待,陈娜总是会细心为她倒杯水。从刚开始只是简单的客套话,到后来慢慢熟悉,有时候陈娜也会给她送上产品折页。在交流中陈娜得知她姓周,自己做生意。一次陈娜在为其他客户讲解理财产品时,周女士也凑上前听了一会儿。陈娜察觉到她感兴趣,待其他客户走后,便坐下来和周女士交谈,得知她在行购买了理财产品,但收益不理想。陈娜了解情况后,便向她介绍了“鼎盛财富”系列理财产品并建议她先尝试购买一期,她当即从他行转来30万元购买了理财产品。随着交流的增加,陈娜得知周女士理财需求较大且喜欢收益高的产品,便详细为她介绍了财私客户一对一服务及高净值产品信息,并邀请她到网点进一步沟通。随后,陈娜根据她的情况作了详细的理财规划,她对陈娜的贴心服务甚是满意,陆续从他行转入资金600余万元,成了该行忠实的财私客户,陈娜也因此与她结下了深厚的情谊。在工作中,我们要有足够的营销意识,把握住机遇,在发现目标客户后,能够及时跟进做好后续维护工作,不急慢客户,重视客户说的每句话,善于揣摩客户心理,为客户提供超值价值的服务及理财理念。”谈起自己多年的经验,陈娜如是说。

功夫不负有心人。年度优秀员工、产品销售之星、网点转型之星、最美员工、明星理财经理……一项项荣誉都见证着陈娜的付出与努力。12年来,陈娜一直秉承“认真做事、诚信做人”的原则,每一项业务以及产品都坚持在客户理解的基础上才销售,从来不夸大产品误导客户,而是通过沟通去挖掘客户的需求,从而满足客户需求,既成功营销了产品又提高客户的满意度以及忠诚度,她不但取得了优异的销售业绩也赢得了无数忠实客户的口碑。

肩鸿任钜踏歌行,功不唐捐玉汝成。陈娜表示,不管昨日成绩如何,今后她将依旧秉持“择一事终一生”的执着专注、“干一行专一行”的精益求精、“千万锤成一器”的卓越追求,以积极开放的态度,积蓄充盈的力量,继续攀越高峰。



中信银行App9.0版本上线

打造有温度的财富管理样本

本报讯(记者 霍天艳)手机银行App作为商业银行零售业务的重要“窗口”,是数字化时代财富管理触达客户的重要渠道。日前,中信银行App9.0焕新上线,从超级渠道数字化经营战略出发,为亿级用户打造“让财富有温度”的线上体验。

中信银行明确了“新零售”战略全景图。即以客户导向、价值导向为核心理念,以财富管理专业能力为核心牵引,以“数字化”“生态化”两翼为能力支撑,以“全客户”“全产品”“全渠道”三全适配为经营方略,以“板块融合”“全行联动”“集团协同”“外部连接”“四环”为发展路径,深化“主结算、主投资、主融资、主服务”的“五主”客户关系。中信银行App9.0的整体设计理念,正是围绕“五主”策略在App进行生态化布局,打造中信银行为客户创造价值的“全能零售银行”形象烙印。

此外,中信银行App9.0有一个特别的设计,这个独立的活动频道是完全以客户视角展开的体验逻辑。用户点击App,即可迅速从“我的等级和身份”开始,看到“我有哪些权益”“我能参加哪些活动”“想拿更多权益去哪些产品”等不同细分类型,按照客户视角一线贯穿,整合汇总金融和非金融需求,提供一站式的权益和活动体验。

作为客户线上的中信银行,中信银行App9.0把“温度”体验做到了极致,细节到色彩、光线、氛围感,都遵从“温度”原则。App9.0视觉上去掉了大面积的深色背景色,采用浅色系背景,凸显实质内容;采用有通透性的毛玻璃质感,界面轻盈、有呼吸感,视觉舒适、极简体验,让这款App更适应当今用户的审美需求。

中信银行App9.0升级的底层逻辑,是让每一位客户打开App,拥有“千人千面、与我有关”的美好体验,因此通过对用户行为数据分析,App9.0洞察客户真正的关注点和需求,“去伪留真”,开展瘦身工程,分批次下线百余页面,新版更加清晰明了,功能突出。

值得一提的是,今年是个养老“元年”,中信银行App9.0推出全新的“养老账本”服务,增加了养老计算器、房产计算器等养老小工具,使养老规划更清晰便捷;又增设了第三支柱账户预约功能、资讯和话题互动专区,真实洞见养老金融服务新需求,新趋势。

中信银行App9.0通过强化数字化服务的创新深度,让“有温度的服务”成为沉浸式的体验,踏出了重构财富管理生态、撬动新发展极的坚实一步。

交通银行 交通银行线上抵押贷款 交通银行助力中小微企业,全款住房抵押,最高可借1000万元,利率低至三厘二,免评估费,免抵押费,一次授信,十年有效。 咨询电话: 15136005299 13803707556 17838872999 15703709933

金融帮帮团 帮您来维权 为维护广大金融消费者合法权益,《商丘日报》《京九晚报》将征集金融维权案例,解决市民在金融消费中遇到的难题,揭露行业不良现象。为了您的权益,请拨打电话联系。 维权热线: 0370-2617730 15690770789